

Zum Klienten:

Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:

Zürich (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

Head of Sales (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Verantwortung für Umsatz, Vertriebsziele und operative Verkaufsaktivitäten in der gesamten Schweiz
- Übersetzung der Vertriebsstrategie gemeinsam mit dem CCO in konkrete Verkaufspläne, Prioritäten und Massnahmen
- Führung und Entwicklung von drei direkt unterstellten Mitarbeitenden mit klaren Zielen, Coaching und regelmässigen Verkaufsbesprechungen
- Steuerung von Pipeline, Forecast und Vertriebskennzahlen sowie Einleitung gezielter Massnahmen bei Abweichungen
- Persönliche Akquise und Betreuung wichtiger Grosskunden und strategischer Schlüsselkunden
- Führung anspruchsvoller Angebots- und Vertragsverhandlungen sowie systematische Weiterentwicklung bestehender Kunden
- Sicherstellung einer konsequenten CRM-Pflege sowie Weiterentwicklung von Verkaufsprozessen, Gesprächsleitfäden und Angebotsstandards
- Enge Zusammenarbeit mit Digital Marketing, Digital Sales und Sales Support für eine strukturierte Leadbearbeitung und Kundenübergabe
- Erkennen von Markt- und Kundenpotenzialen und Einbringen von Markterkenntnissen in die Weiterentwicklung der Lösungen

Was Sie ausmacht:

- Mehrjährige erfolgreiche Erfahrung im B2B-Vertrieb sowie in der Gewinnung und Betreuung von Grosskunden
- Nachgewiesene Führungserfahrung im Vertrieb und Freude an der Entwicklung von Mitarbeitenden
- Erfahrung mit Umsatzverantwortung, Vertriebsplanung, Pipeline-Steuerung und Forecasting
- Verhandlungs- und abschlussstark im Umgang mit Entscheidungsträgern auf Geschäftsleitungsebene
- Erfahrung im Verkauf erklärungsbedürftiger Dienstleistungen oder digitaler Lösungen
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen, idealerweise HubSpot, und eine strukturierte Arbeitsweise
- Kaufmännische oder vergleichbare Ausbildung; Weiterbildung in Verkauf, Betriebswirtschaft oder ähnlichem Bereich von Vorteil
- Sehr gutes Deutsch sowie verhandlungssicheres Französisch und Englisch; Italienischkenntnisse von Vorteil
- Bereitschaft zu regelmässigen Kundenbesuchen in der gesamten Schweiz
- Klare, verbindliche und wertschätzende Führungspersönlichkeit mit unternehmerischem Denken, Kundenorientierung und hoher Eigenverantwortung

Was diese Stelle ausmacht:

- Führungsrolle mit Umsatzverantwortung für den Sales in der gesamten Schweiz
- Direkte Zusammenarbeit mit dem CCO und viel Gestaltungsspielraum bei der operativen Vertriebsentwicklung
- Abwechslungsreiche Kombination aus Teamführung, Grosskundenbetreuung und eigener Verkaufsaktivität
- Möglichkeit, Vertriebsprozesse weiterzuentwickeln und das Wachstum unseres Unternehmens aktiv mitzugestalten